

3

sh 3

# Quand les prix baissent

---

---

PAR

Watson Griffin



Reproduit de  
l' "Industrial Canada"  
Toronto

## Quand les prix baissent

Les deux partis politiques ont déclaré que c'est leur intention de protéger les intérêts canadiens en établissant le tarif. Ils devraient pour cela être également désireux de rendre la protection efficace.

Si nous prenons en considération les conditions qui ont existé durant les six dernières années, nous conviendrons que, à quelques exceptions près les industries canadiennes ont été aussi bien protégées contre la concurrence étrangère, sous le tarif Fielding qu'elles l'étaient sous le tarif Foster, qui l'a précédé. M. Foster commit la grande erreur de diminuer le tarif pendant une période de dépression quand les prix étaient bas et que la concurrence étrangère était ardente. M. Fielding réduisit davantage les droits, et si les mêmes conditions avaient prévalu, le résultat aurait été désastreux pour les intérêts canadiens. Mais, heureusement pour le Canada, les conditions n'étaient pas les mêmes; le commerce du monde se rétablissait précisément d'une longue période de dépression, lorsque ce tarif fut adopté, et peu après entra dans la plus remarquable période de prospérité et de développement jusqu'alors connue. Le tarif Fielding est principalement *ad*

*valorem*. Un tel tarif s'élève quand les prix montent, et baissent quand les prix descendent. Il arriva que immédiatement après l'adoption du présent tarif, les prix montèrent dans le monde entier, et par conséquent la protection fut augmentée précisément quand on en avait le moins besoin. Les prix élevés et les bonnes années ont prévalu depuis lors, mais personne ne sait combien cela durera. M. Fielding lui-même a dit qu'une réaction doit se produire. Quand elle se produira, quand viendront les mauvaises années, quand les manufacturiers des pays étrangers commenceront à vendre à sacrifice leurs marchandises en Canada, les prix déclineront, et avec les prix, le tarif *ad valorem* diminuera au moment où il devra être élevé.

C'est un fait bien connu que pendant le dix-neuvième siècle alternèrent des périodes de prospérité et de dépression, affectant toutes les contrées civilisées, et que les bonnes années étaient aussi invariablement accompagnées de prix élevés que les mauvaises années l'étaient de prix bas. Quelquefois une période de prospérité se terminait par une panique soudaine. D'autre fois le changement des prix élevés et de la grande prospérité à l'extrême dépression venait graduellement, la baisse s'opérant en un certain nombre d'années.

Il n'y a pas de raison de croire que le vingtième siècle sera exempt de semblables fluctuations, et c'est folie de fermer les yeux sur ce fait et de négliger de se préparer pour les temps difficiles.

Suivant le rapport du *Globe* de Toronto, du banquet à Halifax, le 12 décembre 1902, M. Fielding faisant allusion au tarif dit :

" S'il y a quelque inégalité qui demande à être réparée, nous sommes prêts à la considérer et à y remédier. S'il y a une condition nouvelle créée par l'établissement de quelque nouvelle industrie, s'il y a à l'étranger des conditions qui nuisent à notre commerce, en un mot, si quelque événement s'est produit, nous n'avons pas l'intention de refuser de voir les faits établis; mais nous déclarons que puisque le pays a prospéré pendant que ce tarif était en vigueur, il n'y a pas de raison de provoquer un soulèvement dans le but de nous faire revenir à des droits élevés. "

Or, s'il convient de changer de tarif, afin de protéger les intérêts canadiens après que quelque événement s'est produit, pourquoi ne serait-il pas sage de faire ce changement avant que se produise l'événement que chacun devrait être capable de prévoir ? N'est-il pas mieux de fermer la porte avant que le cheval soit volé plutôt qu'après ?

## Pourquoi, en été, se préparer pour l'hiver ?

A toutes les propositions de réforme du tarif, on répond : "le pays est maintenant prospère, pourquoi faire un changement ?" Il serait absolument aussi sensé de dire pendant l'été "il fait chaud maintenant, pourquoi nous préparer pour l'hiver ?"

Les premiers explorateurs vinrent au Canada en été. Ils trouvèrent la température plus élevée que celle des pays d'où ils venaient. Rien ne faisait prévoir la basse température qui devait se produire quelques mois plus tard, et ils ne firent pas de préparatifs suffisants pour l'hiver. En conséquence quand vint le froid, ils eurent beaucoup à souffrir et envoyèrent dans leur pays des rapports si défavorables sur nos terribles hivers que la réputation du Canada n'a pas encore fini d'en souffrir. Les Canadiens de nos jours en savent assez pour se préparer à l'hiver avant qu'il vienne.

Si la température du Canada se maintenait toute l'année comme elle est durant les mois d'été, notre vie serait bien différente. La construction de nos maisons serait beaucoup moins coûteuse et nous dépenserions beaucoup moins d'argent pour nos vêtements.

La plupart de nos travaux de construction s'exécutent en été, mais le constructeur a toujours en vue les rigueurs de l'hiver et quelque chaud qu'il fasse quand une femme va chercher un logement, la première question qu'elle pose est : "Fera-t-il chaud en hiver?"

Il n'y a pas de pronostics de l'hiver pendant les mois d'été, mais nous savons que "tant que la terre tournera, les semailles et la moisson, le froid et la chaleur, l'été et l'hiver, le jour et la nuit se succéderont toujours." Nous savons également bien que l'expérience du monde démontre qu'il se succède des périodes de prospérité et de dépression, affectant plus ou moins tous les pays civilisés.

Depuis six ans, c'était l'été dans le monde des affaires; mais l'été ne durera pas toujours. En édifiant un tarif comme en édifiant une maison, il n'est pas bon de n'avoir en vue que le présent. Il faut aussi prévoir l'avenir.

On n'a pas encore découvert de moyen de se soustraire à l'hiver ou aux mauvaises années, mais de même qu'on peut rendre l'hiver supportable, même agréable, à l'aide de précautions, de même les pires effets des dépressions commerciales peuvent être neutralisées par de sages mesures fiscales.

Si pendant une période de prospérité, le

peuple fait des extravagances ou s'engage dans des spéculations inconsidérées, il ne peut échapper aux conséquences. Un tarif de haute protection ne dispensera pas une nation de payer la pénalité de ses propres erreurs. Mais en empêchant les importations exagérées de produits étrangers pendant une période de dépression universelle, on empêchera dans une large mesure un jeune pays d'être ruiné par suite des erreurs des autres nations.

Pendant l'été, cela importe peu que les murs de sa maison soient plus ou moins épais, mais cela fait une grande différence en hiver. Pendant une période de prospérité universelle, il y a une si active demande de produits dans les grands pays industriels qu'ils peuvent à peine suffire à la demande domestique. Les prix élevés prédominent, et il y a plus de réduction sur nos marchés ou à l'étranger. En conséquence, un tarif très modéré donne une ample protection contre la concurrence étrangère injuste pendant les bonnes années comme un tarif très élevé pendant les mauvaises années, lorsque les manufacturiers des pays étrangers sont anxieux de se débarrasser de leur surplus de production à des prix quelconques.

### **La digue est-elle assez haute?**

Quand une digue est construite pour protéger une ville contre le débordement des vi-

vières, la hauteur du mur n'est pas déterminée par la profondeur de l'eau de la rivière en temps ordinaires. Quand l'eau est à son niveau normal, il n'y a pas besoin de digue, mais nul homme ne peut dire quand viendra l'inondation, et il est impossible de se protéger après que les eaux sont montées. C'est pourquoi il est nécessaire de maintenir une digue en tous temps. Pendant une période d'eau basse on est tenté de dire en regardant la digue : "Quelle est la nécessité de ce mur qui blesse la vue ? Si nous ne pouvons pas le détruire complètement, diminuons-en la hauteur." Aussi longtemps que l'eau de la rivière demeure à sa profondeur normale, quelques pouces de moins sur la hauteur de la digue font peu de différence. Mais quand vient l'inondation chacun voit la folie de détruire une portion de la digue. Ce qui est vrai de la protection contre les inondations, est également vrai de la protection contre les manufacturiers étrangers. Un tarif qui donne une protection suffisante aux manufacturiers du pays pendant une période de prospérité universelle peut être insuffisant pendant une période de dépression universelle. Le tarif canadien actuel adopté au commencement de la période la plus prospère que le monde ait jamais connue, n'a pas été éprouvé pendant des temps difficiles, et c'est une question sé-

rieuse pour les manufacturiers, pour les ouvriers et pour toutes les branches de commerce qui en dépendent de considérer si la digue de protection est assez haute pour résister à l'envahissement des fonds de banqueroute de l'étranger. Durant les années 1893, 1894, 1895 et 1896 il y eut 57,412 faillites aux Etats-Unis, le passif s'élevant à la somme énorme de \$919,665,639, quand les grands établissements manufacturiers qui avaient tant de capitaux qu'ils purent soutenir la plus formidable dépression avaient eux-mêmes de grandes quantités de marchandises invendables empilées dans leurs magasins. Quand viennent les temps difficiles, le surplus de marchandises dans les grandes contrées manufacturières doit être écoulé de quelque manière, et le moyen le plus facile d'en disposer sans démoraliser les prix complètement est de les vendre à réduction sur les marchés des pays n'ayant qu'une protection insuffisante.

Depuis que le gouvernement libéral du Canada a réduit le tarif protecteur, le monde entier a joui d'une prospérité sans précédent; les manufactures ont travaillé plus que le temps régulier et le bruit des marteaux a été entendu la nuit aussi bien que le jour dans tous les pays civilisés du monde; dans toutes les branches de l'industrie il y a eu une acti-

vité extraordinaire. Les manufacturiers des États-Unis et d'autres grands pays industriels ont pu vendre à de bons prix tout ce qu'ils ont produit, et dans beaucoup de cas ils ont eu sur le marché domestique plus de commandes qu'ils ne pouvaient remplir. Nous n'avons pas été tentés de sacrifier nos marchandises sur le marché canadien, et par conséquent la faiblesse du tarif actuel n'a pas été révélée. Le Canada offre maintenant plus d'encouragement à l'immigration que tout autre pays, et la population des États-Unis et de l'Europe commence à comprendre ce fait. Le peuplement rapide de nos terres agricoles créera une demande de manufactures, et il n'y a pas lieu de redouter la prochaine période de dépression, pourvu que nous ne permettions pas aux manufacturiers des pays étrangers de sacrifier leurs marchandises sur le marché canadien. Mais c'est avant que l'inondation vienne qu'il est temps de se protéger.

## Un chapitre d'histoire

Un vieux chapitre dans l'histoire du tarif des États-Unis intéressera peut-être les Canadiens.

De 1816 à 1824, lorsque le tarif était bas, les États-Unis ont souffert d'une dépression extrême. En 1824, après une chaude campagne en faveur de la protection, le parti Whig ayant obtenu une majorité au congrès des États-Unis passa une loi protégeant toutes les industries américaines et la prospérité revint immédiatement dans le pays. Cette loi légèrement modifiée est restée en vigueur jusqu'en 1832 et provoqua un développement remarquable des industries. En 1832, à la suite d'une agitation violente en faveur du libre-échange dans les États du Sud, supportés par les démocrates des États du Nord, le parti protectionniste fut menacé de perdre la majorité au congrès. Quelques protectionnistes déclarèrent que si le tarif devait être abaissé, il valait mieux que ce fût par des amis que par des ennemis de la protection. Henry Clay lui-même, l'éminent partisan de la protection céda à la demande de réforme du tarif dans l'espoir de pacifier le Sud et réduisit considérablement le tarif, tout comme l'honorable Geo. E. Foster "émonda les branches vermoulues," du tarif canadien en 1894. En

1833, le parti libre-échangiste obtint la majorité au congrès et abaissa considérablement le tarif. Une dépression commerciale suivit, laquelle se termina par une panique en 1834. Clay, qui depuis longtemps s'était repenti de son "moment de faiblesse" redevint protectionniste zélé et conserva cette opinion le reste de sa vie. Les Whigs, le parti protectionniste, reprirent la majorité au Sénat, la protection fut rétablie par la loi du tarif de 1842, et la prospérité revint dans le pays. A l'élection suivante les démocrates n'entreprirent aucune campagne contre la protection, excepté dans les Etats du Sud, exclusivement agricoles. Dans les districts industriels, ils parlèrent même en faveur de la protection ou promirent aux manufacturiers de sauvegarder avec soin toutes les industries établies. Le résultat fut une victoire démocratique. Un grand nombre de gens supposèrent que le nouveau gouvernement détruirait immédiatement le tarif protecteur et les Whigs prédisaient toutes sortes de calamités comme devant résulter du libre-échange des démocrates. Mais au lieu d'abolir la protection jusque dans ses racines, comme s'y attendaient certains de leurs amis comme de leurs ennemis, ils se contentèrent de réduire légèrement les droits par la loi du tarif de 1846, et furent même accusés d'avoir volé la politique de

leurs adversaires. Très peu de temps après l'adoption de cette loi, les Etats-Unis tirèrent de grands profits d'une période de prospérité extraordinaire en Angleterre et dans d'autres pays.

Il y avait une grande demande pour les produits agricoles américains, et la demande domestique pour les marchandises anglaises était si satisfaisante qu'on n'était pas tenté de vendre à sacrifice les marchandises anglaises aux Etats-Unis. Les découvertes d'or en Australie et en Californie stimulèrent merveilleusement les affaires. Dans ces conditions, la loi du tarif de 1846 protégeait suffisamment la plupart des industries domestiques, et le pays devint si prospère que même plusieurs protectionnistes déclarés commencèrent à croire qu'une légère protection valait mieux qu'un tarif élevé. Les deux partis s'étaient presque rencontrés sur la question du tarif. Les démocrates cessèrent complètement de dénoncer la protection, excepté dans les districts purement agricoles, et de leur côté les Whigs se contentèrent d'accuser les démocrates de leur avoir volé leur politique. Quant aux manufacturiers, il leur semblait exister peu de différence dans les programmes des deux partis, et il leur importait peu que l'un ou l'autre fût au pouvoir. De grandes entreprises furent lancées, la spéculation

était active et le peuplement de l'Ouest rapide. Les Whigs attribuèrent la prospérité aux découvertes d'or et à la prospérité universelle existant en ce moment. Les démocrates réclamèrent qu'elle était due au tarif de 1846. Ils se trouvaient maintenant en présence de deux alternatives. Ils avaient complètement abandonné leur ancienne attitude libre-échangiste qu'ils auraient pu devenir d'aussi ardents protectionnistes que les Whigs. Il restait encore dans le parti un élément libre-échangiste, mais il semblait devoir être pour quelque temps en minorité et il y avait évidemment chez les chefs un violent désir de plaire aux manufacturiers. A l'élection suivante, ils furent renvoyés au pouvoir et leur contrôle des affaires nationales devint fermement établi. La famine en Irlande, les révolutions en Europe et la guerre de Crimée se suivant à de très courts intervalles aidèrent à créer une demande pour les produits agricoles américains à des prix élevés, empêchant en même temps la concurrence étrangère aux manufacturiers américains. Les manufacturiers qui avaient auparavant été complètement hostiles aux démocrates étaient maintenant absolument réconciliés avec leur administration, et l'élection de 1856 donna encore la victoire à ce parti. Mais des signes d'embarras commen-

cèrent à se montrer, les temps n'étaient plus aussi bons en Angleterre, et les manufacturiers britanniques, trouvant la demande pour leurs produits trop lente sur leur marché, commencèrent à les vendre à prix réduits aux États-Unis. Le tarif bas qui avait donné une protection suffisante pendant la période de prospérité universelle, devint tout à fait insuffisant. Les manufacturiers commencèrent à demander une plus forte protection dès que parurent les premiers pronostics de la tempête, mais l'élément libre-échangiste prétendit que l'abaissement du tarif en 1846 avait donné des résultats si satisfaisants qu'une autre réduction de droits serait le moyen le plus efficace d'écarter les calamités. Cette opinion prévalut et en 1857, le tarif fut de nouveau réduit. Le résultat fut des plus désastreux; une panique commerciale suivit immédiatement et paralysa presque toutes les industries dans le pays, apportant la ruine et la misère dans des milliers de demeures.

Les deux partis politiques en Canada pourraient en ce moment faire leur profit de cette expérience des États-Unis.

Les conditions commerciales en Canada depuis six ans ressemblent d'une manière remarquable à celles qui existaient aux États-Unis de 1846 à 1852. Que la conséquence

doive être la même ou non, cela dépend de l'action des hommes qui sont au pouvoir à Ottawa.

Avec une protection adéquate, le Canada devrait souffrir durant la prochaine période de dépression, moins que tout autre pays. Les terres agricoles à bon marché aux Etats-Unis sont maintenant toutes prises, et une grande affluence de cultivateurs des Etats-Unis vers notre Nord-Ouest a déjà commencé. Ce mouvement de population attire l'attention de l'Europe et fera plus que toute autre chose pour annoncer le Dominion et détruire la fausse impression au sujet de notre climat et de nos ressources naturelles.

La construction d'embranchements du Pacifique Canadien, l'extension du système de chemin de fer McKenzie & Mann et la construction du Grand Tronc Pacifique n'ouvriront pas seulement le pays à la colonisation, mais mettront en circulation de grosses sommes d'argent, pourvu que les lisses et les autres matériaux requis dans la construction soient faits en Canada. Quand les temps difficiles viendront dans les autres pays, l'immigration en Canada sera stimulée, si les conditions ici sont favorables, mais si nous laissons inonder le pays de produits étrangers, forçant nos manufactures à fermer, des rapports très défavorables parviendront au

monde extérieur. Les valeurs canadiennes seront dépréciées, les grandes compagnies de chemins de fer se trouveront dans l'impossibilité de se procurer le capital à l'étranger pour la complétion de leurs entreprises, et une stagnation générale s'en suivra.

### **Droits Spécifiques et droits *ad valorem***

Les Canadiens en général comprennent la signification des termes, droit spécifique et droit *ad valorem*, mais il ne peut être nuisible de les définir. Le droit spécifique est un droit déterminé de tant par verge, par minot ou par article, sans considérer la valeur, le montant étant déterminé au moment où le tarif est adopté par le parlement. Ainsi, supposé que le parlement fixe le droit sur l'orge à 15 cents par minot, c'est un droit spécifique qui doit être reçu sur l'orge importé, quelles que soient les fluctuations du prix du marché. Le parlement fixe le taux du droit *ad valorem*, mais le montant qui doit être payé varie avec les conditions du marché des pays, d'où viennent les articles et change constamment. Ainsi, en supposant que le prix de l'orge soit de 50 cents par minot et l'impôt de 30 p.c., le droit s'élèvera à 15 cents; mais si le prix de l'orge augmente à 60 cents, le droit sera de 18 cents.

Le tarif douanier britannique est exclusivement spécifique. Le tarif canadien combine les deux systèmes, mais la plupart des droits sont *ad valorem*. C'est un fait curieux que les Canadiens qui prêchent en faveur d'un tarif pour le revenu seulement en montrant le système britannique comme modèle ont toujours été en faveur de droits *ad valorem*.

Le congrès des États-Unis a toujours préféré une combinaison des deux systèmes. Mais les droits spécifiques sont beaucoup plus généralement adoptés dans le tarif des États-Unis que dans le tarif canadien.

Il est peut-être plus sage de ne pas établir de règle inflexible sur ce point, mais il y a beaucoup d'arguments très forts en faveur des droits spécifiques.

Les adversaires des droits spécifiques ont deux arguments principaux. Le premier, c'est que ces droits prêtent à la confusion, l'autre, c'est qu'ils établissent une distinction au détriment du pauvre et favorisent le riche. Mais de tels droits ne trompent pas quiconque connaît les simples règles de l'arithmétique, car si on a le prix des articles et le droit spécifique, c'est une très simple opération que de calculer le pourcentage, tandis que pour ceux qui ne connaissent pas les règles simples de l'arithmétique, il y a plus de danger de confusion à dire que le droit est de 30 pour cent *ad valorem* que de dire qu'il est de 15 cents

par minot. Quant à l'autre objection à l'effet qu'une distinction est établie au détriment du pauvre, puisque avec les droits spécifiques, les marchandises à bon marché paient un droit plus élevé pour cent que les marchandises de prix, on pourrait répondre que les droits spécifiques, en empêchant l'importation de marchandises bon marché ou de peu de valeur, peuvent empêcher le pauvre d'être trompé par les commerçants sans scrupules. Puis, il faut noter que certaines espèces de marchandises importées peuvent être classifiées d'après la qualité, et lorsque ces marchandises sont ainsi classifiées, chaque qualité ayant son droit spécifique, il est plus facile à un évaluateur en douane de décider à quelle qualité telle marchandise appartient, qu'il ne l'est pour lui de déterminer le prix exact de chaque article dans le pays d'où il est importé, ce que l'on s'attend qu'il fasse avec le droit *ad valorem*.

Il est impossible aux officiers de douane dans le pays tout entier de toujours déterminer exactement les prix de toutes les espèces de marchandises dans les pays dont elles viennent, et conséquemment, avec le système *ad valorem*, les mêmes classes de marchandises seront souvent évaluées différemment à des bureaux de douane différents, quelle que soit l'honnêteté des officiers de

douane et des importateurs. Or il est facile de juger de l'effet discordant qui sera produit dans les affaires, si les officiers de douane à Vancouver, à Winnipeg, à Toronto, à Montréal et à Halifax, évaluent tous différemment la même catégorie de marchandises. Supposons par exemple, que les officiers de douane de Toronto et de Montréal fassent une évaluation différente d'une certaine classe de marchandises, les importateurs d'une ville ont l'avantage sur ceux de l'autre. Il est si difficile pour un officier de douane de déterminer quelle est la valeur des marchandises dans le pays d'où on les importe, qu'il est souvent obligé de s'en rapporter aux évaluations données dans les factures des importateurs, et cela ouvre la porte aux dépréciations frauduleuses de la part des importateurs malhonnêtes, lesquelles ont une influence démoralisante sur le commerce, parce que l'importateur honnête et le manufacturier du pays sont incapables de lutter contre l'importateur malhonnête. De plus, lorsque l'évaluation est basée sur la facture, le gros importateur a un avantage sur le petit importateur, parce qu'en achetant les grandes quantités de marchandises, il les obtient à meilleur compte, tandis que, avec les droits spécifiques, le prix payé par l'importateur n'étant pas pris en considération pour calculer le montant de l'impôt, le

plus petit importateur est traité exactement sur le même pied que son riche rival par le gouvernement. L'intention de ceux qui ont construit le tarif actuel a été de faire payer les mêmes taux à tous, et d'empêcher le gros importateur d'avoir l'avantage sur le petit, mais il est évidemment impossible de faire respecter l'esprit de la loi avec le système *ad valorem*.

Un tarif avec un système convenablement dressé de droits spécifiques ne peut être tracé aussi promptement qu'un tarif *ad valorem*. Il demande plus de soin et un meilleur jugement de la part du ministre des finances et du ministre des douanes, mais lorsqu'il est arrangé, il peut plus facilement être administré qu'un tarif *ad valorem* et offre une protection presque absolue contre les dépréciations frauduleuses qui sont la perte des importateurs honnêtes et des manufacturiers du pays.

On a préconisé aux États-Unis l'adoption générale de droits spécifiques, en se basant sur le fait que ce système placerait tous les importateurs, petits et gros, sur le même pied, au point de vue de l'impôt, qu'il donnerait aux importateurs et aux manufacturiers une base plus stable de calcul pour leurs transactions, qu'il priverait l'importateur malhonnête d'un avantage injuste et augmente-

rait considérablement les revenus du gouvernement, parce que les sommes encaissées maintenant par les importateurs malhonnêtes, ainsi que par les détectives du gouvernement et les dénonciateurs iraient dans le trésor public.

Le plus fort argument en faveur des droits spécifiques, au point de vue de la protection, est que l'on peut compter que, dans une période de dépression ils protégeront le manufacturier du pays contre la concurrence injuste, puisqu'ils ne baisseront pas en même temps que les prix.

Même au point de vue du revenu, le droit spécifique est plus solide que le droit *ad valorem*. Il est vrai qu'un tarif *ad valorem* rapportera plus pendant les périodes de prospérité, mais il peut amener des déficits quand les affaires sont mauvaises.

Toutefois, l'expérience des États-Unis semble démontrer que lorsque les droits sont suffisamment élevés, une combinaison des deux systèmes, avec la préférence accordée aux droits spécifiques, est efficace pour la protection des industries domestiques, de même que pour la production du revenu.



